



Images: XXX.

www.groupeageco.ca

MISE À JOUR DU PLAN STRATÉGIQUE DU SECTEUR DES PRODUITS FORESTIERS NON LIGNEUX (PFNL)

DIAGNOSTIC PRÉLIMINAIRE PRÉSENTÉ À



Décembre 2020

G R O U P E

AGÉCO

TABLE DES MATIÈRES



Contexte et mandat



Portrait des filières



Diagnostic du secteur des PFNL



FFMO



1

CONTEXTE ET MANDAT

MISE EN CONTEXTE



Le secteur des produits forestiers non ligneux jouit d'une toile de fond favorable. D'une part, l'intérêt du marché pour ces produits ancrés aux terroirs est croissant. D'autre part, les entrepreneurs professionnalisent et diversifient leurs offres.



De nombreux défis persistent néanmoins dans le secteur. C'est d'ailleurs pour aider la filière à se structurer qu'a été mis sur pied l'ACPFNL en 2013. À sa fondation, l'association s'est dotée d'un portrait sectoriel afin de bien documenter le profil de cette industrie en essor.

Depuis ce portrait réalisé il y a plus de 5 ans, le secteur a continué à évoluer, il y a eu à la fois consolidation et émergence de nouveaux joueurs.

Le marché a lui aussi poursuivi son évolution, la consommation se démocratise à certains égards. Des segments de clientèles s'affirment (ex.: milléniaux).

Alors que le secteur procède à une actualisation de sa planification stratégique, le besoin d'avoir un portrait à jour est également manifeste. C'est dans ce contexte que Groupe AGÉCO a été mandaté par l'ACPFNL pour mettre à jour le portrait diagnostique du secteur des PFNL.

À noter que ce portrait-diagnostic a été réalisé dans le contexte de la crise sanitaire de la Covid-19. Cet aspect a été pris en compte dans la démarche.

DÉMARCHE

Printemps-été 2020

Diagnostic

Analyse de l'environnement d'affaires

Printemps-été 2020

Consultations

Entretiens individuels (intervenants et acheteurs)

Groupes de discussion – 4 filières

Sondage Web auprès des entreprises

Été-automne 2020

Mise à jour du portrait

Analyse des résultats – enquête

Constats – étude de marché

Plan d'actions

Validation et consensus en comité

Préparation des outils de suivi

Identification des enjeux et FFMO



Validation des enjeux et actions prioritaires

Orientations-clés et objectifs

Collecte d'information sur l'offre et la demande



Portrait de l'offre (entreprises)

Portrait de la demande et des tendances

Actions, priorités, indicateurs, responsables et échéanciers



2

PORTRAIT DES FILIÈRES

PRÉAMBULE

- Cette section présente de manière synthétique, les informations relatives à la structure, production/récolte, commercialisation et usages des 4 filières du secteur des PFNL.
- Les données proviennent essentiellement d'une revue documentaire.
- Une première identification des enjeux est également présentée.
- Les enjeux annotés d'un astérisque (*) indiquent qu'ils sont communs à plus d'une filière.



Source : Radio-Canada.ca

FILIÈRE DES CHAMPIGNONS

Portrait et enjeux

CHAMPIGNONS

DESCRIPTION DU SECTEUR

Structure de la filière

Le secteur des champignons repose sur 3 modes d'approvisionnement distincts :

Cueillette en forêt

- Plusieurs espèces de champignons comestibles (environ 150) se retrouvent naturellement en milieu forestier au Québec. Celles-ci varient selon les régions et les types de forêts et habitats. Parmi les espèces populaires prisées, mentionnons la chanterelle (commune et à pied jaune), l'armillaire ventru, le bolet, le matsutake et le champignon crabe.
- La période de cueillette varie d'une espèce à l'autre, s'échelonnant de mai à octobre. La cueillette commerciale est réalisée par des entreprises privées et des coopératives.

Culture sous couvert forestier

- Plusieurs espèces de champignons (principalement les saprophytes (ex.: pleurote et shiitake)) peuvent être cultivées sur des billots de bois et des souches. Bien que ce type de production demeure marginal au Québec, un nombre croissant d'entreprises s'y intéressent.

Culture en environnement contrôlé

- Certaines entreprises cultivent également des champignons en champignonnières, de façon à avoir un approvisionnement continu en champignons frais à l'année. Parmi les espèces cultivées via ce mode de culture, mentionnons le shiitake, les pleurotes, le shimeji et le maitake. Quelques 33 champignonnières étaient recensées au Québec en 2018, soit plus d'une fois et demie celui de 2014 (19)*.

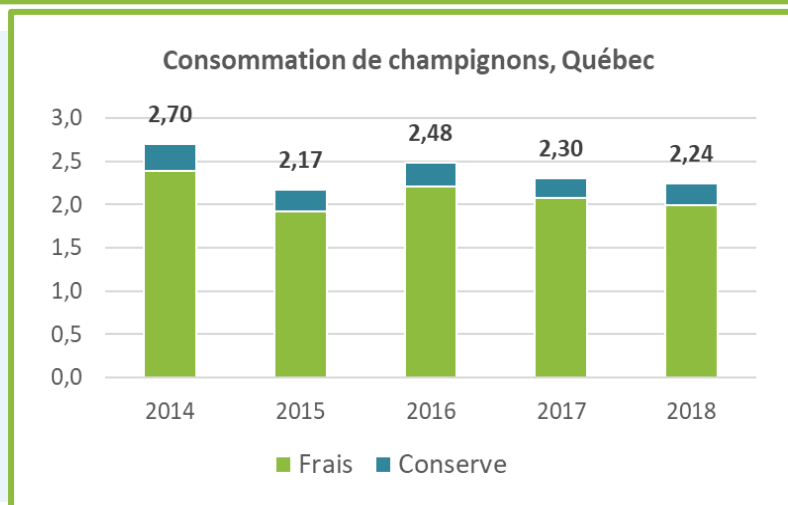


CHAMPIGNONS

DESCRIPTION DU SECTEUR (SUITE)

Consommation

- La consommation annuelle de champignons a varié de 2,2 à 2,7 kg par habitant au Québec de 2014 à 2018. Près de 90 % des champignons sont consommés à l'état frais. Le champignon de Paris demeure l'espèce la plus consommée, quoique certaines variétés de spécialité connaissent des croissances importantes.



Production/récolte

- Bon an mal an, on estime qu'environ 50 tonnes de champignons forestiers seraient récoltés aux fins de commercialisation au Québec.
- En saison (période de récolte), les champignons sont principalement commercialisés sous forme fraîche. Hors-saison, la forme séchée est privilégiée. Quelques produits sont également commercialisés en poudre, surgelés et en conserve.

Usages

- Le marché alimentaire est le principal canal de commercialisation des champignons. Néanmoins, certains champignons (ex.: chaga) sont également consommés à titre d'ingrédient médicinal pour leurs bienfaits sur la santé. Ils sont alors consommés en infusion ou sous forme d'extrait (poudre ou autres).

CHAMPIGNONS

DESCRIPTION DU SECTEUR (SUITE)

Marchés desservis

- Les champignons forestiers cueillis à des fins commerciales et les champignons cultivés sont principalement commercialisés dans les restaurants, hôtels, supermarchés et marchés publics. Certaines entreprises vendent également leurs produits en ligne.
- Les champignons forestiers occupent une place de plus en plus importante sur les tablettes d'épicerie. Bien que le champignon de Paris demeure la variété la plus vendue, un nombre croissant de consommateurs/restaurateurs s'intéressent aux champignons sauvages et de spécialité en lien notamment avec les tendances foodies ainsi qu'avec l'intérêt que les grands chefs portent aux produits et le développement du mycotourisme qui a fait connaître plusieurs nouvelles espèces de champignons.

Exportations

- Certaines quantités de champignons forestiers sont commercialisés sur les marchés de l'exportation. En 2018, près de 2,6 tonnes de champignons autres qu'Agaricus (forestiers ou de culture) ont été exportés par le Québec. La presque totalité ont été destinés vers les États-Unis.

Mycotourisme

- Le mycotourisme, une activité qui repose sur la découverte des champignons forestiers, s'est développé de façon importante au cours des dernières années en raison de l'intérêt croissant des consommateurs pour les champignons sauvages. En 2019, le 1^{er} Sommet sur le mycotourisme s'est tenu au Québec. L'objectif principal était de discuter des enjeux de développement et d'établir les bases du maillage et de la communication entre les régions.

CHAMPIGNONS

DÉVELOPPEMENTS RÉCENTS ET ENJEUX

L'industrie des champignons forestiers est en développement au Québec depuis quelques années. Les dernières années ont été marquées par un grand dynamisme visant à professionnaliser le secteur. Néanmoins, certaines enjeux demeurent.

Développements récents

- Révision du cahier des charges officiel pour la cueillette de champignons sauvages (2^e édition, 2019)
- Lancement du guide « Qualité, salubrité, sécurité et salubrité (QSST) » des champignons forestiers et de spécialité du Québec
- Développement du mycotourisme (premier sommet en 2019)
- Accroissement des connaissances sur la culture de champignons
- Événement mycologique (rencontre entre chefs et cueilleurs)
- Formation de guides-mycologue

Enjeux actuels

- Reconnaissance du statut de producteur agricole des cueilleurs professionnels (la cueillette en terre publique n'est pas prise en compte par le MAPAQ et l'UPA, car elle n'est pas rattachée à une adresse physique)
- Absence de formation accréditée et uniforme entre les régions
- Vulnérabilité des ressources et des milieux naturels – conservation et protection, éthique de la cueillette/destruction des milieux de récolte*
- Développement de la mycosylviculture et d'aménagements forestiers pour favoriser le potentiel commercial de la ressource
- Encadrement des petits cueilleurs (marché au noir)*
- Approvisionnement non optimisé (constance et qualité)*
- Mise en marché déficiente – structure de prix (qualité, variétés)*
- Rentabilité des entreprises*
- Peu d'intégration des directives données par le cahier de charges et du QSST dans les pratiques des cueilleurs
- Arrimage déficient entre l'offre et la demande (certaines années il y a des surplus qui font chuter les prix sur le marché du frais)
- Absence de structure de conditionnement* (ex.: surgélation) visant à étaler l'offre sur une plus longue période
- Valeur nutritionnelle des produits transformés inconnue*
- Pression exercée par la concurrence étrangère
- Méconnaissance des espèces de champignons et des façons de les cuisiner (consommateurs et chefs)*

*Enjeux communs à plusieurs filières.



FILIÈRE DES NOIX

Portrait et enjeux

NOIX

DESCRIPTION DU SECTEUR

Structure de la filière

La filière des noix regroupe des entreprises spécialisées ainsi que des amateurs. Une centaine d'entre eux sont regroupés sous le Club des producteurs de noix comestibles du Québec, un organisme sans but lucratif visant à promouvoir le reboisement de terres en friche par des arbres à noix.

Production/récolte

- Une grande part des noix récoltées au Québec proviennent d'arbres à noix cultivés.
- Plus d'une quinzaine d'espèces de noix comestibles peuvent être cultivées au Québec parmi lesquelles figurent les noisettes, les noix de certains caryers et noyers, les graines de ginko biloba et les pignons de pin.
- Les noix peuvent aussi être cueillies naturellement dans la forêt. C'est le cas notamment du gland de chêne, de la noisette sauvage, du noyer noir et du caryer ovale.

Types d'entreprises impliquées dans le secteur

- Multiplicateurs d'arbres à noix et pépinières
- Producteurs de noix
- Transformateurs
- Cueilleurs (noix sauvages)

Marchés desservis/usages

- Les noix récoltées au Québec sont pour la plupart commercialisées directement à la ferme ou vendues en ligne sur le site Internet des entreprises productrices.
- Certains transformateurs alimentaires ont démontré un intérêt pour les noix du Québec. De plus grands volumes de production sont toutefois requis pour percer ces marchés.
- Certains producteurs agricoles utilisent également des arbres à noix à titre d'haie brise-vent ou les cultivent sur des terres impropres aux grandes cultures.



NOIX

DÉVELOPPEMENTS RÉCENTS ET ENJEUX

La culture de noix est émergente au Québec. L'industrie en est encore au stade expérimental. Il existe néanmoins quelques plantations d'importance au Québec.

Développements récents

- Multiplication des projets expérimentaux visant à tester différentes variétés
- Développement de nouveaux cultivars (sélection et croisements)
- Projet visant à répertorier les noisetiers matures et productifs se trouvant sur le territoire québécois
- Initiative de Biopterre visant l'implantation expérimentale de noisetiers impliquant 22 producteurs du Bas-Saint-Laurent
- Développement de nouvelles technologies pour le triage et cassage des noix
- Délai de production des arbres à noix (12 à 15 ans) – retour sur l'investissement grandement accéléré par les choix de cultivars et la greffe

Enjeux actuels

- Manque de répartition de l'expertise (ex.: rareté de l'expertise de la greffe d'arbre à noix)*
- Connaissances liées à la production (identification/sélection de cultivars adaptés au marché et aux conditions du Québec, greffe de plants, etc.) à renforcer
- Connaissances et technologies liées à la récolte et au conditionnement des noix (cassage, ébrouage, triage, cerneaux, lavage, séchage, etc.) à développer
- Coût des structures/équipements de conditionnement/transformation*
- Production au stade artisanal – nécessite le passage au stade industriel
- Approvisionnement déficient (quantité, qualité et éloignement)*
- Hausser la récolte des noix sauvages pour accroître les volumes
- Encadrement déficient de la mise en marché – absence de structure de prix*
- Développement de nouveaux marchés*
- Rentabilité des entreprises – coûts de production*
- Compétences des entreprises à rehausser (gestion, normes, transformation, etc.)*
- Méconnaissance des noix du Québec par les consommateurs et des façons de les cuisiner (consommateurs et chefs)*
- Collaboration régionale et partage d'information à optimiser*



Source : ledevoir.com

FILIÈRE DES PLANTE SAUVAGES

Portrait et enjeux

PLANTES SAUVAGES

DESCRIPTION DU SECTEUR

Structure de la filière

La filière détient 2 principaux modes d'approvisionnement:

Cueillette de plantes sauvages

- *Plantes du milieu ouvert* : achillée, asclépiade, bardane, carvi, chicorée, épilobe, marguerite, pissenlit, plantain, quatre-temps, rosier, tussilage, valériane, monarde, violette, petite oseille, etc.
- *Plantes des sous-bois* : actée à grappes noires, ail des bois, asaret du Canada (gingembre sauvage), gingembre, ginseng à cinq folioles, hydraste du Canada, mitchella, polygala de Virginie, petit thé des bois, sanguinaire du Canada, thé du Labrador, etc.
- *Plantes du milieu aquatique, de marais ou littoral* : fougère à tête de violon, livèche, quenouille, sagittaire, salicorne, épinard de mer, sabline, plantain maritime, etc.
- *Plantes ligneuses* : bouleau (sève), if du Canada, sapin, sumac vinaigré, thuya, etc.



Culture de plantes

Certaines plantes peuvent également être cultivées en sous-bois. Parmi celles-ci figurent l'asaret du Canada, l'actée à grappes noires, le ginseng à cinq folioles, l'hydraste du Canada et la sanguinaire du Canada.

Les plantes de milieux ouverts peuvent aussi être cultivées en plein champs et d'autres peuvent être favorisées en milieu naturel par une cueillette régénérative.

Organisation

Les plantes médicinales possèdent leur organisation : la Filière des plantes médicinales biologiques du Québec. L'organisation a publié plusieurs guides sur la culture de plantes médicinales.

PLANTES SAUVAGES

DESCRIPTION DU SECTEUR (SUITE)

Protection des ressources

Plusieurs plantes sauvages sont protégées au en vertu de la Loi sur les espèces menacées ou vulnérables (LEMV) au Québec. Parmi celles-ci figurent le ginseng à cinq folioles (interdiction de récolte) et l'ail des bois (récolte limitée à 200 g et vente interdite). Neuf espèces (ex.: asaret du Canada, sanguinaire du Canada, etc.) sont également désignées vulnérables à la récolte. La récolte et le commerce de ces espèces sont donc limités.



Marchés desservis

- **Alimentaire** : plantes herbacées et épices, tisanes, pestos, etc. Afin de prolonger la saison de commercialisation, plusieurs entreprises mettent en marché leurs produits sous forme transformée (séchée, déshydratée, fermentée, conservée dans l'huile, macérée dans l'alcool ou le vinaigre, congelée, etc.)
- **Usage médicinal** - produits de santé naturels (psn) : ex.: hydraste du Canada, ail des bois, if du Canada, actée à grappes noires, achillée, valériane, ortie, rosier, sanguinaire, etc.
- **Cosmétique** : ex.: thé du Labrador, sapin baumier, etc.

Canaux de commercialisation

- Vente directe à l'entreprise ou vente en ligne
- Hôtels et restaurants, détaillants, marchés publics
- Transformation
- Marchés des cosmétiques, de produits de santé naturels, de produits aromatiques

PLANTES SAUVAGES

DÉVELOPPEMENTS RÉCENTS ET ENJEUX

Les plantes sauvages (comestibles et médicinales) connaissent un fort engouement au Québec et sont prisées par un nombre croissant de consommateurs (chefs), notamment en lien avec la demande pour les produits naturels et biologiques.

Développements récents

- Accroissement des connaissances (espèces intéressantes pour la cuisine)
- Projet de règlement du MFFP sur la mise en place d'un permis d'intervention pour la récolte de thé du Labrador

Enjeux actuels

- Relations de travail fragiles avec les ministères - considération des acteurs du secteur dans la prise de décision (pour la protection des espèces notamment)
- Reconnaissance du statut de producteur agricole des cueilleurs professionnels (la cueillette en terre publique n'est pas prise en compte par le MAPAQ et l'UPA, car elle n'est pas rattachée à une adresse physique)
- Professionnalisme des cueilleurs et des entreprises du secteur*
- Vulnérabilité des ressources et des milieux naturels – conservation et protection, éthique de la cueillette/destruction des milieux de récolte*
- Absence de formation reconnue pour les cueilleurs*
- Toxicité de certaines plantes (surtout lorsque consommées crues)
- Approvisionnement déficient (quantité, qualité et dissémination)*
- Encadrement des petits cueilleurs (marché au noir)*
- Encadrement de la mise en marché – absence de structure de prix (qualité et variétés)*
- Rentabilité des entreprises*
- Cohésion entre les membres du secteur – manque de communication et de partage d'information entre les régions et les acteurs de la filière*
- Méconnaissance des plantes sauvages par les consommateurs (seules une dizaine sont connues)*



Source : lapresse.ca

FILIÈRE DES PETITS FRUITS

Portrait et enjeux

PETITS FRUITS

DESCRIPTION DU SECTEUR

Structure de la filière

La filière des petits fruits compte deux principaux modes d'approvisionnement:

- Cueillette de fruits sauvages
 - Différentes baies telles que la chicoutai, l'atoca, la camarine noire, l'airelle et la framboise se retrouvent à l'état sauvage
- Culture de fruits
 - Plusieurs petits fruits émergents sont cultivés au Québec : amélanchier, argousier, camerise, cassis, groseilles, gadelles, cerisiers nains, sureau, etc.

Organisation

- Certains petits fruits possèdent leur propre association de producteurs
 - Camerise Québec : regroupement de producteurs de camerise
 - Association des producteurs d'argousier du Québec
- Présence d'organisations clefs dans le développement de la production (ex.: Coopérative Cultur'innov (Estrie), Créneau AgroBoréal (SLSJ), CEDFOB (Côte-Nord) et Agrinova (SLSJ))

Utilisations

Certains petits fruits ont plusieurs finalités:

- Usage alimentaire : consommés à l'état frais, séchés ou transformés (confitures, gelées, tartes, muffins, gâteaux, boissons alcoolisées (vins et liqueurs), etc.)
- Usage médicinal – produits de santé naturels (psn) (ex.: cassis, sureau, argousier)
- Nutraceutique (ex.: aronia, camerise, cassis, sureau, argousier)
- Cosmétique (ex.: argousier)
- Certains arbres fruitiers (ex.: argousier) peuvent également être utilisés à titre de haie brise-vent ou en bande riveraine



DESCRIPTION DU SECTEUR (SUITE)

Production/récolte

- Un nombre croissant d'entreprises cultivent des fruits émergents au Québec. Néanmoins, leur nombre demeure faible. La camerise et l'argousier sont les variétés les plus cultivées.
- La cueillette de fruits sauvages (chicouté, canneberge, camarine noire, pain de perdrix, bleuets et framboise) gagnent également en popularité, notamment dans les régions plus nordiques (Nord-du-Québec, Côte-Nord, etc.) où leur présence est abondante.

Estimation des superficies en culture (2017)

- Amélanche: < 15 ha
- Argousier: 100-150 ha
- Aronia: < 20 ha
- Camerise: 600-700 ha – 150 000 kg
- Cassis: < 50 ha
- Cerisier nain rustique: < 25 ha
- Sureau: 50-100 ha

Consommation

- La consommation de petits fruits gagne en popularité au Québec en raison notamment de leur connotation santé associée à leur teneur en anti-oxydants.
- Plusieurs petits fruits émergents demeurent néanmoins peu connus des consommateurs (sureau, amélanche, etc.).

Exportations

- Certains petits fruits sont exportés dans d'autres provinces canadiennes et à l'extérieur du pays.

Canaux de commercialisation

- Autocueillette, vente à la ferme
- Transformateurs (fruits frais et congelés)
- Hôtels et restaurants, détaillants, marchés publics
- Marchés des cosmétiques et de produits de santé naturels

DÉVELOPPEMENTS RÉCENTS ET ENJEUX

La production de petits fruits émergents suscite de plus en plus l'intérêt au Québec. Les régions du Saguenay–Lac-Saint-Jean, de la Côte-Nord, de l'Abitibi-Témiscamingue, de la Mauricie et du Bas-Saint-Laurent occupent une place importante dans le développement de ces productions.

Développements récents

- Développement de nouveaux cultivars plus productifs
- Mécanisation des certaines activités (ex.: triage) pour certains petits fruits
- Développement de connaissances pour plusieurs petits fruits
- Fonds disponibles pour la réalisation de projets de recherche et développement pour la commercialisation de petits fruits
- Plusieurs initiatives en cours de développement (sureau, aronia, camerise, etc.)

Enjeux actuels

- Vulnérabilité des ressources et des milieux naturels – conservation et protection, éthique de la cueillette/destruction des milieux de récolte*
- Connaissances liées aux régies de production/ conditionnement à renforcer*
- Approvisionnement déficient (quantité, qualité et éloignement (transport et manutention des fruits))*
- Absence d'encadrement pour la cueillette (ex.: cahier de charges)*
- Équipements de récolte (requis pour cultiver de grandes superficies)* et de conditionnement (trieuses, congélateurs, etc.) peu accessibles*
- Usages limités de certains fruits (transformation requise pour être consommés)
- Méconnaissance des valeurs nutritionnelles des produits*
- Développement de marchés à faire (demande limitée pour certains petits fruits)*
- Encadrement de la mise en marché – absence de structure de prix (prix plancher, qualité et variété)*
- Rentabilité des entreprises (faible prix de marché pour certains fruits)*
- Méconnaissance de la demande*
- Concurrence des petits fruits connus (bleuets, fraises, canneberges, etc.)
- Compétences déficientes des entrepreneurs (gestion, normes, transformation, connaissances de programmes de financement, etc.)*
- Partage d'information non optimisé entre les régions et les acteurs de la filière*
- Méconnaissance des fruits par les consommateurs et les chefs*



3

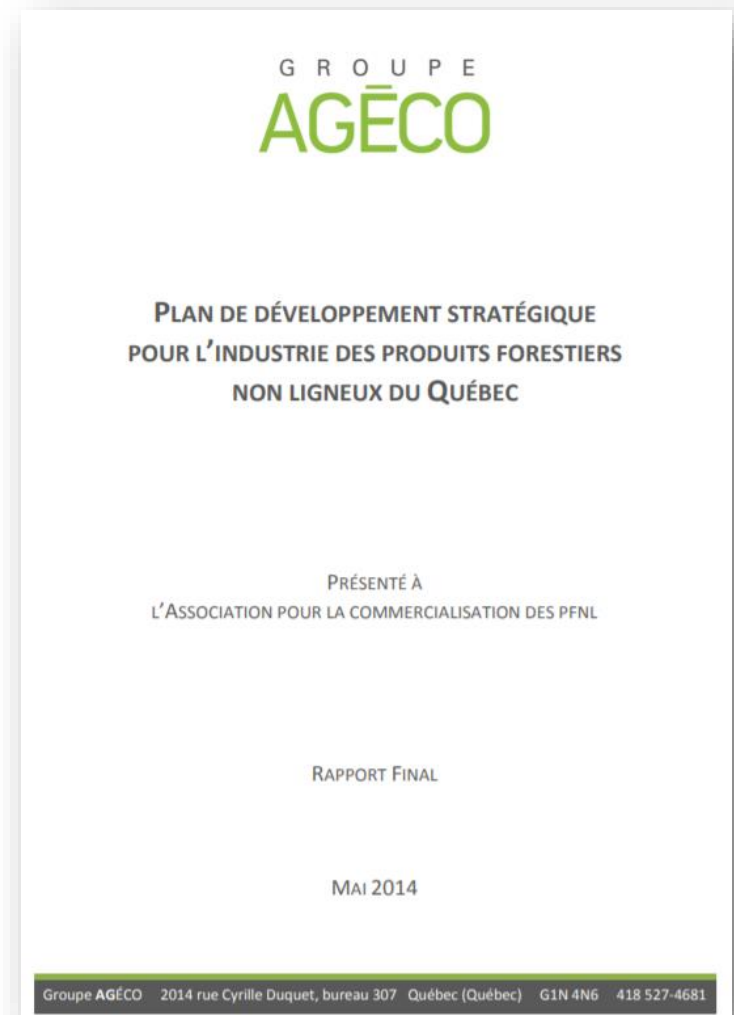
DIAGNOSTIC DU SECTEUR DES PFNL

ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES

ENJEUX ET DÉFIS DU SECTEUR

PRÉAMBULE

- À sa fondation en 2013, l'association s'est dotée d'une planification stratégique quinquennale devant baliser ses actions. Or, une série de contraintes a placé le plan en dormance quelques années.
- Les piliers et les enjeux de la précédente planification stratégique demeurent toujours pertinents. Toutefois, il convient de les actualiser, car de nouveaux besoins ont émergé et l'environnement d'affaire a considérablement évolué depuis.

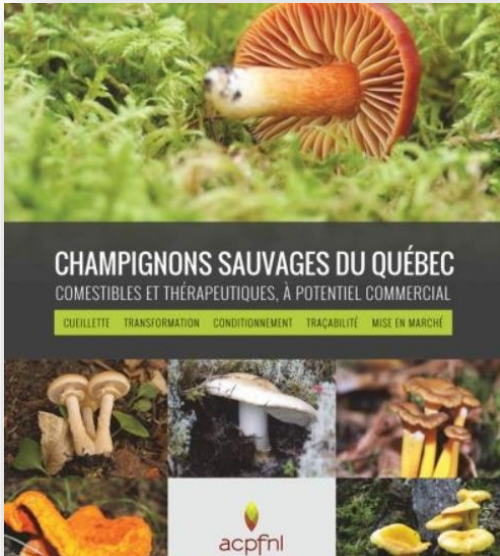


ÉVOLUTION DANS L'ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES

Note au lecteur

- Les prochaines diapositives présentent quelques récents changements (bons coups ou défis persistants) qui ont influencé l'environnement d'affaires des entreprises du secteur des PFNL au cours des dernières années.

APPROVISIONNEMENT ET MISE EN MARCHÉ : LE SECTEUR S'EST PROFESSIONNALISÉ PAR LE DÉVELOPPEMENT DE GUIDES DE BONNES PRATIQUES



Guide des bonnes pratiques, 2019



Premier guide QSST en 2018. Mise à jour en cours

Enjeux persistants

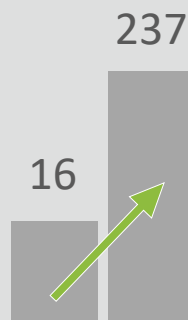
- Méconnaissance des guides
- Besoin d'élargir/enrichir les guides pour couvrir d'autres cultures
- Présence d'un marché informel occupé par des cueilleurs amateurs
- Très peu d'entreprises/cueilleurs sont dotés d'un système de traçabilité

PROFESSIONNALISATION DU SECTEUR : UN NOMBRE CROISSANT DE CUEILLEURS FORMÉS



Hausse importante du nombre de « cueilleurs professionnels » formés

Variation du nombre de cueilleurs professionnels formés la Filière mycologique de la Mauricie 2016-2020



+ 1 500 %

FORMATION
CUEILLEUR PROFESSIONNEL 2020
de Champignons forestiers

32 H + OPTION CHAMPIMAX AU CHOIX (12 H)

CHAMPIGNONS FORESTIERS DE LA MAURICIE

COMPLET

NOUVEAUTÉ L'option CHAMPIMAX (non obligatoire) vous permet de réaliser 4 ateliers terrain supplémentaires de cueillette, de 3h chacun avec un guide expert.

Option CHAMPIMAX

Dates: 16 août, 20 septembre, 4 et 25 octobre 2020 (32 h)
Dates option CHAMPIMAX : 23 août, 27 septembre, 18 octobre

Enjeux persistants

- Manque d'uniformité dans le contenu pédagogique offert
- Obtention d'une reconnaissance par le ministère de l'Éducation et de l'Enseignement supérieur [démarche en cours]

DÉVELOPPEMENT DE MARCHÉS ET CONDITIONNEMENT : DES NOUVEAUX MARCHÉS ET PRODUITS ONT VU LE JOUR

10 bières aux petits fruits du Québec

Frais, en compote, entiers ou issus de l'extraction du jus, les fruits sont fréquemment utilisés dans la fabrication de la bière.



JOM Le Journal de Montréal



Gourmet Sauvage propose des sirops locaux
L'entreprise Gourmet Sauvage séduit nos papilles avec ses confitures de petits fruits du Québec et ses tisanes préparées avec des ingrédients locaux. Elle ...

LP La Presse

Enjeux persistants

- Le manque de volume de production/cueillette freine l'accès à certains marchés
- L'inconsistance dans la qualité des produits nuit à la rétention des acheteurs
- Encore de nombreux obstacles au développement des entreprises dans une perspective de chaîne de valeur
 - La méconnaissance des méthodes de conditionnement,
 - Le coût important des infrastructures de transformation
 - L'étiquetage des valeurs nutritionnelles

NOTORIÉTÉ DES PFNL : MALGRÉ UN ENGOUEMENT GRANDISSANT POUR LES PRODUITS DE LA FORÊT, PLUSIEURS PFNL DEMEURENT MÉCONNUS

Les chefs craquent pour les noix nordiques

Publié le dimanche 11 février 2018
Mis à jour le dimanche 25 février 2018




Les produits de la forêt en demande

Des Québécois se sont tournés vers certains aliments d'ici comme des petits fruits pendant la crise

Engouement pour le bouton de marguerite

Moins salée que la version européenne de la fleur du câprier — un condiment phare de la cuisine méditerranéenne et facilement accessible en épicerie —, la câpre de bouton de la marguerite se faufile de plus belle dans l'assiette des Québécois.

 Radio-Canada



Enjeux persistants

- Méconnaissance des variétés de PFNL présentes sur le territoire québécois
- Méconnaissance des usages et bienfaits pour la santé des PFNL
- Relative méconnaissance des marchés disponibles et de la demande.

PROTECTION DES RESSOURCES : UN NOMBRE CROISSANT DE RESSOURCES VULNÉRABLES

La cueillette du thé du Labrador pourrait mener à sa disparition

Des experts et des Autochtones inquiets pour l'avenir de «l'or vert» de la forêt boréale



Source: Journal de Montréal, juin 2019

Des tourbières menacées par la cueillette abusive de chicouté



Source: Journal de Québec, 6 septembre 2020.

Enjeux persistants

- Plusieurs PFNL et milieux de récolte sont menacés et vulnérables par la cueillette commerciale
- Peu de stratégie de sensibilisation en place pour éviter le pillage dans la forêt
- Lien étroit avec la formation et la professionnalisation du secteur

RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT : DES BESOINS IMPORTANTS MALGRÉ LES INVESTISSEMENTS RÉCENTS

3 M\$ pour mener des recherches sur les petits fruits au Cégep de Baie-Comeau



Source: Radio-Canada, 2020

Pour développer des modèles de production pour valoriser certains fruits de la Côte-Nord

Après le bleuets du Lac-Saint-Jean, la noisette du Bas-du-Fleuve?



Source: Radio-Canada, 2018

Pour trouver de meilleurs cultivars de noisetiers pour la culture au BSL

Enjeux persistants

- Acquisition de connaissance nécessaire pour les cultures en émergence.
- Certain cloisonnement des expertises et de la diffusion des résultats
- Peu de support financier en R et D disponible pour les petites entreprises

GOUVERNANCE DE L'ACPFNL : DU CHANGEMENT AU SEIN DE L'ASSOCIATION



Nouveau coordonnateur



Enjeux persistants

- Le temps et les ressources dont dispose l'association restent limités
- Les rôles et les tâches du coordonnateur doivent continuer de se définir ainsi que l'offre de services de l'Association

PANDÉMIE DE LA COVID-19



Des opportunités et des défis pour les entreprises du secteur

Opportunités – Covid 19

- Reconnaissance du caractère essentiel de la filière agroalimentaire
- Engouement pour le plein air, intérêt rehaussé pour les balades en forêt et la cueillette
- Outils facilitant le repérage de produits québécois (Ex.: Panier bleu)
- Conjoncture favorable à l'achat local

Près de 70 % des Québécois ont l'intention d'acheter plus de produits fabriqués au Québec après la pandémie

Défis – Covid 19





- Gestion de crise et agilité organisationnelle plus accrue requise
- Chamboulement du marché des HRI (Ex.: fermeture de restaurants, clientèle moins régulière, baisse de l'approvisionnement, etc.)
- Des entreprises financièrement à risque
- Exigences plus élevées en matière de salubrité et traçabilité
- Commerce en ligne à développer comme facteur de compétitivité
- Détresse psychologique chez certains entrepreneurs

ENJEUX ET DÉFIS DU SECTEUR





Note au lecteur

- Le diagnostic résume les enjeux et actions préliminaires identifiés dans le cadre des groupes de discussion réalisés auprès des 4 filières, des entrevues conduites auprès d'intervenants clefs du secteur et de l'enquête web
- Une différenciation a été faite entre les enjeux propres à la culture et/ou à la cueillette. **! Cueillette et/ou culture**
- À noter que certaines actions présentées ici sont similaires à celles de la précédente planification stratégique. Le cas échéant, elles ont ainsi été annotées d'un astérisque (*).

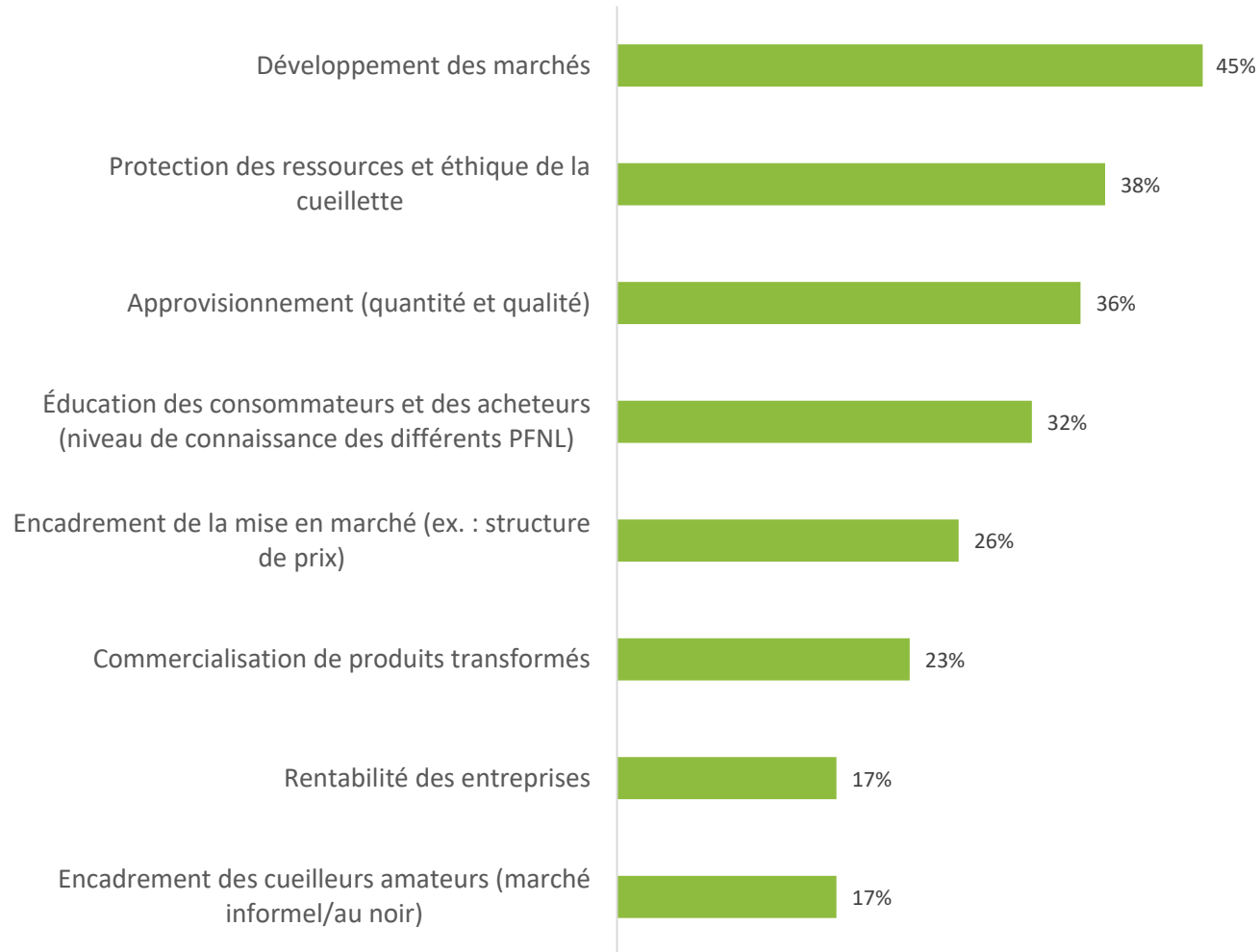
INDENTIFICATION DES ENJEUX COMMUNS AUX 4 FILIÈRES

				
1. APPROVISIONNEMENT				
• Qualité variable et volume insuffisant	●	●	●	●
2. TRANSFORMATION ET CONDITIONNEMENT				
• Développement des produits transformés et diversification des modes de conservation	●	●	●	●
• Accès coûteux aux technologies de production et de conditionnement	●	●	●	●
3. ENCADREMENT DU SECTEUR				
• Vulnérabilité des ressources et éthique de la cueillette	●	●	●	●
• Main-d'œuvre : absence de formation accréditée et standardisée	●	●	●	●
• Manque d'encadrement des cueilleurs amateurs – marché informel	●	●	●	●
4. MISE EN MARCHÉ				
• Mise en marché non structurée – disparité des prix de vente	●	●	●	●
• Méconnaissance et notoriété des PFNL	●	●	●	●
• Positionnement déficient des PFNL à titre de produits locaux et santé	●	●	●	●
• Méconnaissance des marchés	●	●	●	●

INDENTIFICATION DES ENJEUX COMMUNS AUX 4 FILIÈRES (SUITE)

				
5. ENTREPRENEURIAT				
• Compétences déficientes des entrepreneurs en gestion et mise en marché	●	●	●	●
• Rentabilité financière fragile des entreprises	●	●	●	●
6. RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT				
• Développement et diffusion des connaissances	●	●	●	●
7. COHÉSION ET CONCERTATION				
• Réseautage et transfert des connaissances entre les acteurs du secteur	●	●	●	●
8. RECONNAISSANCE DU SECTEUR ET SES ACTEURS				
• Non-reconnaissance des cueilleurs professionnels comme producteurs agricoles	●	●	●	●
• Manque de reconnaissance du secteur auprès des instances gouvernementales	●	●	●	●
• Des relations à développer avec les ministères	●	●	●	●
9. ACPFNL				
• Gouvernance de l'ACPFNL à redéfinir	●	●	●	●

LES 8 ENJEUX PRIORITAIRES POUR LE SECTEUR*



Autres: concertation (8 %); reconnaissance du statut de producteur agricole (8 %); R et D (6 %), formation accréditée (4 %)

*Tiré du sondage web, 2020. Taux de réponse: 53/57

1. L'APPROVISIONNEMENT

QUALITÉ VARIABLE ET QUANTITÉ INSUFFISANTE



APPROVISIONNEMENTS : QUALITÉ VARIABLE ET QUANTITÉ INSUFFISANTE

- La qualité et la quantité des approvisionnements est une condition essentielle au succès des entreprises de PFNL pour assurer leur rentabilité et développer des marchés.
- L'approvisionnement demeure un enjeu important au sein de l'ensemble des filières des PFNL. Pour plusieurs produits (ex.: petits fruits et noix), l'approvisionnement en volume demeure insuffisant et freine l'accès à certains marchés. Pour d'autres produits, leur qualité est inconsistante, ce qui nuit au développement de marchés et à la rétention d'acheteurs. La localisation des ressources (éloignement des approvisionnements) constitue également un enjeu pour plusieurs entreprises.

Comment peut-on améliorer et mieux contrôler la qualité des PFNL commercialisés au Québec?

Actions préliminaires proposées

- Élaborer des cahiers de charge pour la cueillette de petits fruits, noix et plantes sauvages en s'inspirant du cahier de charge des champignons*
- Déterminer des grades de qualité pour assurer la constance de la qualité des produits
- Élaborer un guide pour le conditionnement et la transformation des produits (ex.: degré de séchage des plantes) afin d'assurer une meilleure qualité des produits transformés qui sont mis en marché
- Promouvoir le guide QSST et le cahier des charges de L'ACPFNL qui documentent les lois et règlements applicables sur la salubrité, la traçabilité, et l'innocuité des produits afin de professionnaliser les cueilleurs
- Faire une étude d'opportunité concernant une appellation réservée (PADARTV) dans la filière des champignons

APPROVISIONNEMENTS : QUALITÉ VARIABLE ET QUANTITÉ INSUFFISANTE (SUITE)

Comment peut-on favoriser des regroupements de l'offre et une collaboration entre les entreprises afin d'atteindre les volumes minimaux critiques requis pour desservir certains marchés?

Actions préliminaires proposées

- Repenser et optimiser les plateformes d'échange existantes entre les cueilleurs/producteurs, les transformateurs et les restaurateurs
- Soutenir les projets visant la culture de PFNL pour augmenter les volumes produits (ex.: revalorisation des terres en friche en permaculture)
- Consulter les communautés autochtones pour être à l'écoute de leurs intérêts et revendications afin que la cueillette participe à leur développement et autonomie
- Collaborer avec les instances gouvernementales pour développer le concept d'aires protégées polyvalentes
- Sensibiliser les propriétaires de boisés privés à la présence de PFNL sur leurs terres et au potentiel que cela représente pour le développement du secteur*
- Faciliter l'accès à la ressource en trouvant des moyens pour réduire les coûts de cueillette dans les régions éloignées (ex.: négociation de tarifs préférentiels avec Expédi BUS)
- Multiplier les formations en petits groupes pour élargir le bassin de cueilleurs experts

2. LA TRANSFORMATION ET LE CONDITIONNEMENT

DÉVELOPPEMENT DES PRODUITS TRANSFORMÉS

DIVERSIFICATION DES MODES DE CONSERVATION

ACCÈS AUX TECHNOLOGIES

DÉVELOPPEMENT DES PRODUITS TRANSFORMÉS ET DIVERSIFICATION DES MODES DE CONSERVATION

- La plupart des PFNL sont vendus à l'état frais pendant la saison de récolte. Ces produits, alimentaires et non alimentaires, ne sont donc disponibles que quelques semaines par année et sous une forme périssable.
 - La vente de produits transformés (sauces, pesto, etc.) permet d'étaler l'offre sur une plus longue période, de contrer les faibles prix sur le marché du frais entraînés par un surplus de l'offre et d'écouler les produits de moindre qualité. La mise en marché de produits transformés nécessite toutefois de connaître les valeurs nutritionnelles des PFNL, informations requises sur l'étiquette du produit dont le calcul s'avère coûteux pour les entreprises.
 - La diversification des modes de conservation et de conditionnement (séchés, congelés, en conserve, etc.) permet également de réduire les pertes entraînées par un manque de débouchés pour écouler les produits. Le manque de connaissance en termes de conditionnement et le coût important de ces structures limitent toutefois leur développement et implantation.

DÉVELOPPEMENT DES PRODUITS TRANSFORMÉS ET DIVERSIFICATION DES MODES DE CONSERVATION (SUITE)

Comment peut-on stimuler la mise en marché de produits transformés ?

Actions préliminaires proposées

- De concert avec les partenaires potentiels de la filière (ex.: centres de recherche, créneau d'excellence Aliments santé), documenter la valeur nutritionnelle des PFNL de façon à pouvoir mettre en marché des produits transformés
- Soutenir la réalisation d'une étude visant à évaluer les meilleurs modes de conservation des produits en fonction de leurs coûts/rentabilité, par grands types de PFNL*
- Soutenir les projets visant à développer de nouveaux produits transformés dérivés des PFNL

ACCÈS AUX TECHNOLOGIES DE PRODUCTION ET DE CONDITIONNEMENT

- L'accès à des équipements et technologies de pointe (récolteuses, trieuses, unités de congélation, etc.) s'avère généralement coûteux pour les entreprises de secteurs en émergence. L'un des moyens de contrer l'importance des coûts est la mise en commun des équipements ou l'implantation de structures collectives. Or, à l'heure actuelle, il existe très peu de structures régionales permettant le conditionnement des PFNL (ex.: casses-noix, usine de surgélation, etc.) .

De quelle manière peut-on favoriser l'accès aux technologies de pointe et aux équipements de conditionnement?

Actions préliminaires proposées

- Soutenir les initiatives visant à implanter des structures de conditionnement collectives
- Inventorier les équipements de transformation présents à l'échelle du Québec et partager l'information pour faciliter les collaborations*

3. L'ENCADREMENT DU SECTEUR

PROTECTION DES RESSOURCES ET ÉTHIQUE DE LA CUEILLETTE

FORMATION DE LA MAIN-D'ŒUVRE

ENCADREMENT DES CUEILLEURS AMATEURS

PROTECTION DES RESSOURCES ET ÉTHIQUE DE LA CUEILLETTE

- Les caractéristiques éthiques et écologiques des aliments gagnent en popularité. Les consommateurs et les acheteurs québécois accordent de plus en plus d'importance à la protection de l'environnement et à la conservation des ressources et des forêts, ce qui accentue l'importance d'avoir une cueillette responsable et respectueuse de l'environnement.
- Plusieurs ressources et milieux de récolte sont menacés et vulnérables au Québec. L'adoption de pratiques responsables et l'encadrement de la cueillette sont essentiels afin de permettre la préservation des ressources et des écosystèmes et par le fait même, de la pérennité du secteur. Or, plusieurs cueilleurs n'adoptent toujours pas des pratiques responsables fautes de connaissances/formation et d'encadrement (ex.: talles vidées, passage des VTT sur les ressources, etc.).

PROTECTION DES RESSOURCES ET ÉTHIQUE DE LA CUEILLETTE (SUITE)

Comment peut-on assurer une meilleure protection des ressources?

Actions préliminaires proposées

- Réaliser des représentations auprès des instances gouvernementales pour mettre en place des quotas ou des permis de cueillette ou système d'audit de l'éthique de cueillette reposant sur la présence d'inspecteurs
- Développer un protocole de cueillette pour les PFNL autres que les champignons (en s'inspirant de celui des champignons) visant à documenter les pratiques à adopter pour assurer une cueillette responsable (rotations des lieux de récolte, etc.)
- Promouvoir le cahier de charges et le QSST sur les champignons de façon à favoriser son application par les entreprises du secteur
- Développer un système de traçabilité (GPS, numéro de lots, etc.) permettant d'identifier les zones de cueillette (coordonnées des talles)
- Développer une certification, une appellation ou un terme valorisant permettant d'identifier les produits cueillis de manière responsable
- Sensibiliser et éduquer les acheteurs et consommateurs sur l'intérêt de s'approvisionner auprès d'entreprises reconnues (*touche également à la qualité*)

MAIN-D'ŒUVRE : ABSENCE DE FORMATION ACCRÉDITÉE ET STANDARDISÉE

- Plusieurs organisations offrent des formations pour la culture et la cueillette de PFNL au Québec. Néanmoins, il existe un manque d'uniformité entre les formations offertes dans les différentes régions. L'enjeu ici est d'obtenir une reconnaissance par le ministère de l'Éducation et de l'Enseignement supérieur pour développer un tronc commun dans la formation. Par ailleurs, les types de professions et compétences liées au métier de cueilleur restent à définir.

Y-aurait-il lieu de standardiser les formations offertes à l'échelle du Québec de façon à ce que les gens formés puissent faire reconnaître leurs compétences dans toutes les régions?

Actions préliminaires proposées

- Faire des représentations auprès du ministère de l'Éducation et de l'Enseignement supérieur (MÉES) afin de développer une formation provinciale standardisée pour les cueilleurs et les entreprises de PFNL visant à fournir une accréditation reconnue*
- Faire des représentations auprès du ministère de l'Éducation et de l'Enseignement supérieur (MÉES) afin de mettre en place un examen de qualification visant à reconnaître les compétences acquises par les cueilleurs et entreprises du secteur
- Débuter une démarche avec Agricarrières ou le CSMOAF pour l'élaboration d'une norme professionnelle du métier de cueilleur

MANQUE D'ENCADREMENT DES CUEILLEURS AMATEURS – MARCHÉ INFORMEL

- Au Québec, plusieurs cueilleurs de PFNL ne sont pas soumis à l'obligation d'obtenir une autorisation du MAPAQ pour vendre leurs produits. Cette présence de cueilleurs amateurs crée un marché informel et favorise l'écoulement de produits à faible prix, ces derniers n'ayant pas les mêmes coûts et contraintes réglementaires (charges fiscales, assurance responsabilité, enregistrement, certification, étiquetage, codes barres, etc.) que les entreprises spécialisées de plus grande taille.

De quelle façon peut-on mieux encadrer les cueilleurs amateurs de façon à réduire l'écoulement de produits à très faible prix?

Actions préliminaires proposées

- Faire des représentations auprès du MAPAQ afin d'instaurer un permis de vente ou une réglementation visant l'encadrement des cueilleurs amateurs.
- Appuyer la mise en place de structures (ex.: postes d'achat, dépôts, distributeurs) visant à encadrer la vente de PFNL.

4. LA MISE EN MARCHÉ

DISPARITÉ DES PRIX

MÉCONNAISSANCE DES MARCHÉS

POSITIONNEMENT DES PRODUITS

MÉCONNAISSANCE ET NOTORIÉTÉ DES PRODUITS

MISE EN MARCHÉ NON STRUCTURÉE — DISPARITÉ DES PRIX DE VENTE

- Le secteur des PFNL ne repose sur aucune structure qui encadre la mise en marché des produits. Le faible degré de maturité du secteur combiné à la présence d'un marché «informel» occupé par plusieurs cueilleurs amateurs fait en sorte qu'il existe de fortes disparités entre les prix de vente observés sur les marchés. En l'absence de structure, la loi de l'offre et la demande régit le marché.

Y aurait-il lieu de mieux encadrer la mise en marché des PFNL au Québec?

Actions préliminaires proposées

- Évaluer la pertinence de mettre en place une structure visant à encadrer la mise en marché des PFNL au Québec (ex.: prix planchers)
- Développer des référentiels de prix en fonction de grades de qualité afin de guider les vendeurs et les acheteurs

POSITIONNEMENT DES PFNL À TITRE DE PRODUITS LOCAUX ET SANTÉ

- Les consommateurs cherchent de plus en plus un aspect de bien-être dans leur alimentation. Une majorité est convaincue que manger sainement aide à améliorer sa santé (réduction du risque de certaines maladies). De nombreux PFNL sont reconnus pour leurs bienfaits et avantages sur la santé. Ces avantages sont toutefois peu documentés et diffusés auprès des consommateurs.
- Un nombre croissant de Québécois privilégient les aliments locaux. Selon l'Observatoire de la consommation responsable (BCR 2019), près de 60 % des Québécois achètent fréquemment des produits locaux (hausse de 5 % par rapport à 2010). La crise de la COVID-19 risque d'accélérer cette tendance compte tenu des initiatives actuelles (ex.: Panier bleu) visant à dynamiser l'achat local. Par ailleurs, la vigie Conso Covid-19 réalisée par l'Observatoire de la consommation responsable mentionne que près de 70 % des Québécois ont l'intention d'acheter plus de produits fabriqués au Québec après la pandémie. Malgré cette tendance, les produits étrangers importés au Québec et commercialisés à faible prix continuent d'exercer une vive concurrence aux entreprises de PFNL. Le manque de réglementation en matière de traçabilité facilite également l'étiquetage trompeur, ce qui entraîne de la confusion pour les consommateurs. C'est le cas par exemple des champignons produits à partir de mycélium importé Asie et qui portent l'appellation « aliments du Québec ».

POSITIONNEMENT DES PFNL À TITRE DE PRODUITS LOCAUX ET SANTÉ (SUITE)

Quelles stratégies et actions doivent être déployées pour valoriser les bienfaits santé des PFNL et profiter de l'engouement pour les produits locaux?

Actions préliminaires proposées

- De concert avec les partenaires potentiels du secteur (ex.: tables agroalimentaires, Aliments du Québec), promouvoir les PFNL et renforcer leur positionnement local
- Évaluer les avenues pour mieux identifier et préserver la traçabilité des produits de PFNL québécois (provenance, attributs de qualité, etc.)*
- Réaliser une étude sur la faisabilité de mettre en place une appellation réservée pour les PFNL
- De concert avec les partenaires potentiels du secteur (ex.: Créneaux d'excellence / Aliments santé), documenter les valeurs nutritionnelles des PFNL et leurs bienfaits sur la santé et les faire connaître auprès de la population

MÉCONNAISSANCE ET NOTORIÉTÉ DES PFNL

- Plusieurs PFNL (plantes, champignons, fruits ou noix), tout comme les usages qui leurs sont rattachés, demeurent méconnus, voire même inconnus par la population (consommateurs, acheteurs, etc.). Ce manque de connaissance ralentit la croissance du secteur. Les variétés de PFNL présentes sur le territoire québécois sont également mal connues des cueilleurs et des entreprises du secteur, ces dernières misant pour la plupart sur les mêmes variétés.
- Les coûts liés à la promotion des produits constitue néanmoins un frein à la mise en place de moyens visant à promouvoir la consommation de PFNL

Comment peut-on éduquer les consommateurs et acheteurs sur la diversité des PFNL présents au Québec et ainsi accroître leur notoriété de façon à stimuler la demande? Comment peut-on réduire les coûts associés à la promotion des produits?

MÉCONNAISSANCE ET NOTORIÉTÉ DES PFNL (SUITE)

Actions préliminaires proposées

- Créer des associations avec des restaurateurs/chefs (ambassadeurs des produits québécois) et transformateurs (distilleries, microbrasseries, etc.) visant à faire découvrir des nouveaux produits aux consommateurs
- Soutenir les événements visant à faire connaître les PFNL (ex.: festivals)*
- Développer des formations spécialisées destinées aux acheteurs des divers segments de clientèle (alimentaire, médicale, cosmétique, etc.)
- Créer des alliances avec les écoles de cuisine de façon à faire connaître les PFNL
- Développer l'autocueillette dans le but de faire connaître les différents PFNL
- Promouvoir le développement d'activités liés à l'agrotourisme et au mycotourisme en s'inspirant d'organismes proactifs dans ce domaine (ex.: Filière mycologique de la Mauricie, Kamouraska Tourisme)
- Entreprendre des démarches auprès des organismes touristiques afin de développer des circuits touristiques pour les PFNL*
- De concert avec les partenaires potentiels (ex.: tables agroalimentaires régionales), développer des promotions de PFNL interrégionales ou multiproduits
- Créer un répertoire de PFNL visant à montrer la versatilité des différents PFNL et proposant des recettes pour les cuisiner
- Mettre en place un répertoire des entreprises et de leurs produits disponibles (pour les acheteurs)

MÉCONNAISSANCE DES MARCHÉS

- Les PFNL répondent à plusieurs grandes tendances alimentaires actuelles : consommation d'aliments santé (incluant les légumes), végétarisme et véganisme, achat d'aliments locaux, etc. Néanmoins, la méconnaissance des marchés et de la demande demeurent un enjeu pour plusieurs entreprises. En l'absence d'informations, il demeure difficile pour les entreprises d'identifier leur modèle d'affaires de façon à pouvoir positionner leur entreprise sur le marché. Les organisations qui conseillent les entreprises du secteur ont la même problématique et peuvent difficilement appuyer les entreprises dans la mise en œuvre de leur stratégie.

De quelle façon l'industrie peut-elle améliorer ses connaissances face à la demande en PFNL?

Actions préliminaires identifiées

- Via des projets collectifs, réaliser des études de marché sur certains PFNL visant à mieux comprendre les besoins des marchés*
- Mettre en place une vigie des marchés et de leurs tendances*

5. L'ENTREPRENEURIAT

DÉVELOPPEMENT DE COMPÉTENCE ENTREPRENEURIALE

RENTABILITÉ FINANCIÈRE DES ENTREPRISES

COMPÉTENCES DES ENTREPRENEURS EN GESTION ET MISE EN MARCHÉ*

- Les entrepreneurs tendent souvent à réaliser l'ensemble des tâches présentes sur leur entreprise (récolte, gestion financière et humaine, comptabilité, mise en marché, stratégie d'affaires, réglementation, etc.), faute de liquidité pour embaucher des ressources ou faire appel à des spécialistes. Il s'avère toutefois fort difficile pour un entrepreneur de développer des compétences adéquates pour tous ces champs.
- Plusieurs organisations, services-conseils et agents agro-techniques (ex.: Cultur'Innov, Biopterre, Adapterre, le Chêne aux Pieds Bleus) sont disponibles et prêts à appuyer les entreprises afin d'améliorer leurs compétences. Néanmoins, plusieurs d'entre elles demeurent méconnues et sous-utilisées.

*Comment peut-on mieux outiller les entreprises du secteur afin d'améliorer leurs compétences?
Comment assurer une meilleure connaissance et utilisation des services offerts?*

Actions préliminaires proposées

- Inventorier les organisations (CRFA, CRAAQ, MAPAQ, etc.) qui offrent des outils et services-conseils aux entreprises de PFNL et en diffuser l'existence aux entreprises*
- Inventorier les formations en gestion disponibles à l'échelle du Québec (AEC ou autres)
- Développer des boîtes à outil ou des capsules d'information pour les entreprises du secteur
- Favoriser le mentorat entre les entreprises bien établies et celles en démarrage afin d'accroître les compétences

RENTABILITÉ FINANCIÈRE DES ENTREPRISES

- Le secteur des PFNL est en émergence, c'est-à-dire qu'il est constitué majoritairement d'entreprises de petite taille qui sont en démarrage ou à un stade peu mature de leur développement, en mode dit « artisanal ». Les investissements de départ, les délais de production et le développement de la mise en marché représentent des postes de dépenses importants pour les entreprises en démarrage alors que les revenus ne sont pas encore au rendez-vous. Plusieurs entreprises peinent ainsi à atteindre la rentabilité (manque de liquidité), ce qui nuit à la mise en place de projets structurant au sein du secteur.
- Des programmes de subvention et de financement sont disponibles pour les entreprises, toutefois, ils sont limités et peu adaptés au secteur. Il sont également peu connus des entreprises des PFNL.

Comment mieux supporter financièrement les entreprises du secteur?

Actions préliminaires identifiées

- Recenser les sources de financement disponibles (court et long terme) et faire connaître celles auxquelles pourraient recourir les entreprises pour leur développement*
- Faire des représentations auprès des instances gouvernementales pour que des programmes de subvention et de financement soient adaptés ou développés pour le secteur*

6. LA RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

DÉVELOPPEMENT DES CONNAISSANCES

DIFFUSION DES RÉSULTATS

DES BESOINS EN RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT (RD) IMPORTANTS

- Le secteur des PFNL regroupe plusieurs cultures émergentes qui sont toujours au stade de développement. Des besoins sont requis pour préciser les régies de production, développer des procédés de production et de conditionnement, améliorer des équipements et des technologies, réaliser des essais d'implantation de nouvelles cultures, améliorer les connaissances au niveau de la localisation des ressources, protection des ressources, etc.
- Plusieurs centres de recherche et petites entreprises réalisent de la RD sur différents sujets. La diffusion de ces résultats de recherche est toutefois limitée. Aussi, peu de supports financiers sont disponibles pour les petites entreprises réalisant leur propre projet de recherche.

Est-ce que les priorités de recherche sont bien définies au sein du secteur? Comment mieux supporter financièrement les entreprises qui réalisent de la RD? Comment assurer un meilleur partage des résultats de recherche?

Actions préliminaires identifiées

- En collaboration avec les entreprises du secteur et les centres de recherche, identifier de façon concertée les thèmes de recherche prioritaires*
- Sensibiliser les centres de recherche sur les besoins de recherche du secteur des PFNL*
- Faire des représentations auprès des instances gouvernementales pour faciliter le soutien financier des petites entreprises qui réalisent de la RD
- Structurer le transfert de connaissances via une plateforme officielle de partage de l'information (aller au-delà d'une communauté de pratique)
- Assurer une veille sur les initiatives en RD*

7. LA COHÉSION ET LA CONCERTATION

RÉSEAUTAGE

TRANSFERT DE CONNAISSANCES ET DE SAVOIR-FAIRE

RÉSEAUTAGE ET TRANSFERT DES CONNAISSANCES

- Jusqu'à tout récemment, le développement des PFNL s'est surtout effectué de manière régionale entraînant un certain manque de cohésion et de concertation au sein des filières spécialisées, des organisations et des entreprises. De plus, en termes de connaissances et de savoir-faire maîtrisés, certaines régions se démarquent plus que d'autres. Ce constat, identifié lors de la précédente planification, est réaffirmé en force lors des présentes consultations.
- Néanmoins, la mise en commun des forces et des expertises dont dispose le secteur ne doit pas être synonyme de ralentissement pour les organisations ayant le vent dans les voiles, mais plutôt comme un gain d'efficacité et une manière de faire progresser à un bon rythme le développement des filières spécialisées à une échelle provinciale.
- Finalement, une meilleure cohésion et mobilisation entre les organisations et acteurs du secteur interpellés par le développement des PFNL accélèra la notoriété et la professionnalisation du secteur.

RÉSEAUTAGE ET TRANSFERT DES CONNAISSANCES (SUITE)

Dans ce contexte, l'ACPFNL apparaît être l'organisation indiquée pour créer et entretenir les liens entre les différentes organisations et les entreprises du secteur. Quel mode de fonctionnement l'association doit-elle adopter pour améliorer la cohésion entre les acteurs du secteur des PFNL à l'échelle provinciale? Comment favoriser le transfert de connaissance et la diffusion de l'information à l'échelle québécoise?

Actions préliminaires proposées

- Repenser le mode de fonctionnement de l'ACPFNL afin qu'elle crée des partenariats actifs avec les filières spécialisées dans certaines régions (noix, champignons, petits fruits, etc.) et avec d'autres organisations et entreprises regroupées régionalement
- Créer un mode d'échange efficace entre les entreprises et organisations des différentes régions*
 - Créer des tables de concertation inter et intrarégionales
 - Mettre en place des communautés de pratique virtuelles par filières
 - Diffuser des informations via le site Web de l'ACPFNL ou l'infolettre*
- Développer des projets collectifs interrégionaux pour accélérer le transfert de connaissances entre les régions
- Assurer une veille sur les initiatives et projets réalisés dans les différentes régions du Québec*

8. LA RECONNAISSANCE DU SECTEUR

ACCÈS AU STATUT DE PRODUCTEUR AGRICOLE

RECONNAISSANCE DU SECTEUR AUPRÈS DES INSTANCES GOUVERNEMENTALES

COLLABORATIONS MINISTÉRIELLES À DÉVELOPPER

RECONNAISSANCE DES CUEILLEURS PROFESSIONNELS COMME PRODUCTEURS AGRICOLES

- À l'heure actuelle, les cueilleurs et entreprises actives dans la cueillette de PFNL sauvages ne sont pas reconnus à titre de producteur agricole par le MAPAQ. Cette absence de reconnaissance les empêche de bénéficier de l'aide financière offerte par le MAPAQ et des différents programmes de soutien de La Financière agricole du Québec (ex.: Agri-investissement, Agri-stabilité, etc.). Pour être reconnus comme des producteurs agricoles, les cueilleurs doivent exercer leurs activités sur un lot de terre déterminé.
- Des démarches sont actuellement en cours auprès du MAPAQ et du MFFP afin d'associer les cueilleurs de PFNL à un territoire donné et pouvoir ainsi les faire reconnaître à titre de producteurs agricoles.

Comment accélérer la reconnaissance des cueilleurs comme producteurs agricoles?

Actions préliminaires proposées:

- Poursuivre les représentations auprès du MAPAQ et du MFFP visant à associer les cueilleurs de PFNL à un territoire donné afin de les faire reconnaître à titre de producteurs agricoles

UN SECTEUR PEU RECONNU AUPRÈS DES INSTANCES GOUVERNEMENTALES

- Le secteur des PFNL demeure peu reconnu par les instances gouvernementales au Québec.
- Pour rehausser sa crédibilité auprès des différents ministères, le secteur doit s'organiser et démontrer la valeur socio-économique des activités qu'il génère. Or, à l'heure actuelle, aucune donnée économique provenant de sources fiables n'est disponible.

Quelle stratégie le secteur doit-il déployer pour démontrer sa crédibilité auprès des instances gouvernementales?

Actions préliminaires proposées:

- Réaliser une étude visant à documenter les retombées économiques de la filière des PFNL
- Poursuivre/ou faire les représentations auprès des différents ministères visant à démontrer l'importance économique du secteur
- Réaliser un portrait des filières pour collecter des données socio-économiques et environnementales sur les entreprises du secteur – activités, revenus, nombre d'emplois, etc. (en cours via diagnostic). Actualiser ce portrait sur une base annuelle afin d'avoir des informations à jour sur les entreprises.
- Créer (ou mettre à jour) un répertoire des initiatives et des acteurs œuvrant dans le secteur
- Enregistrer l'ACPFNL au Registre des lobbyistes afin de faire valoir les revendications du secteur auprès des instances publiques

DES RELATIONS À DÉVELOPPER AVEC LES MINISTÈRES

- Au Québec, la gestion des PFNL repose sur plusieurs ministères, notamment, le MAPAQ, MFFP, MELCC et le MEI. Bien qu'œuvrant tous pour le développement du secteur, ces instances ministérielles ne semblent pas toujours travailler en concertation. Le manque de communication entre les différents ministères et l'absence d'un répondant unique est perçu comme nuisant au développement des relations de travail avec le secteur.
- Il est souhaité que les collaborations se renforcent entre les représentants du gouvernement et le secteur afin de maximiser la contribution des savoir-faire et connaissances détenus par les experts terrains des PFNL dans le développement de politiques et législations.

Comment le secteur peut-il renforcer/développer ses relations avec les différents ministères impliqués dans la gestion des PFNL?

Actions préliminaires proposées:

- Solliciter les différentes instances gouvernementales afin de mettre en place un comité interministériel pour le secteur PFNL visant à faire connaître les enjeux et défis du secteur
- Développer/solidifier des relations de travail plus étroites avec les différents ministères (MAPAQ, MFFP, MEI, MELCC, etc.)

9. L'ACPFNL

GOUVERNANCE DE L'ASSOCIATION

RÔLES ET ATTENTES DU SECTEUR ENVERS L'ASSOCIATION

GOUVERNANCE DE L'ACPFNL

- Bien que la présente démarche ne concerne pas le plan stratégique de l'ACPFNL, mais bien du secteur, des réflexions ont émergé en cours de consultation quant au fonctionnement de l'Association.
- L'ACPFNL vient de se doter d'un nouveau coordonnateur. Néanmoins, le temps et les ressources dont dispose l'association restent limités. Dès lors, il apparaît important de bien définir les rôles et les tâches du coordonnateur ainsi que l'offre de services de l'Association de façon à recadrer les attentes des membres.
- Le souhait du secteur est d'avoir une association dont le mode de fonctionnement est structuré autour des organisations et regroupements existants. L'ACPFNL est vu comme un partenaire actif des filières spécialisées (noix, champignons, petits fruits, etc.) et des autres organisations regroupées régionalement.

GOVERNANCE DE L'ACPFNL (SUITE)

Quel mode de fonctionnement devrait adopter l'ACPFNL? Quels rôles l'Association devrait-elle jouer? Quels services devrait-elle offrir?

Actions préliminaires proposées:

- Définir formellement les rôles de l'ACPFNL et son offre de services
 - S'inspirer du mode de fonctionnement d'organisations existantes telles que le Créneau Agroboréal
- Cartographier la liste des partenaires potentiels de l'ACPFNL pouvant agir à titre de porteur de projets pour le secteur (tables agroalimentaires, Aliments du Québec, Biopterre, Filière mycologique, etc.)
- Favoriser la mutualisation des services entre les organisations existantes de façon à réduire les tâches réalisées au sein de l'Association
- Former des comités de travail pour chaque filière
- Former un comité de mise en œuvre de la planification composé d'intervenants reconnus du secteur et assurant une représentativité régionale (Biopterre, Filière mycologiques de la Mauricie, Créneau Agoboréal, MRC, etc.)

RÔLES ET ATTENTES DU SECTEUR ENVERS L'ACPFNL

**TIRÉS DES GROUPES DE DISCUSSION ET DES ENTREVUES RÉALISÉES AUPRÈS D'INTERVENANTS*

Représenter le secteur au niveau politique

- Faire des représentations (lobbying) afin d'adresser les demandes/revendications du secteur auprès d'instances ministérielles
- Développer/renforcer des relations de travail avec les instances ministérielles

Soutenir les entreprises dans le développement de projets

- Informer les entreprises sur les programmes d'aide financière disponibles
- Compléter les demandes et les montages financiers pour l'obtention de financement
- Coordonner les projets collaboratifs (identifier et recruter des organisations pour réaliser les projets, rédaction du projet, recherche de financement, etc.)
- Service de consultation, accompagnement et de suivi individuel pour les membres de l'association (banque d'heures déterminées)

Diffuser les résultats d'étude, les avancés du secteur et toute information pertinente à la gestion des entreprises

- Référer les entreprises vers les bonnes ressources (expertises, formations, financement, mentorat, réseautage, etc.) – élaborer un coffre à outils pour les entreprises du secteur
- Publier et mettre à jour les avancées technologiques et nouvelles connaissances générées dans le secteur

Augmenter la reconnaissance et notoriété du secteur

- Dresser un portrait du secteur et bâtir un répertoire des entreprises et leurs produits et activités
- Partager les bons coups du secteur auprès des entreprises du secteur et des instances médiatiques

Animer, lier et concerter les organisations et entreprises du secteur

- Animer les partenaires, entreprises et organisations du secteur afin de les mobiliser pour des projets collaboratifs
- Augmenter la visibilité de l'APFNL auprès des acteurs et organisations de l'industrie
- Consulter les entreprises pour documenter leurs besoins respectifs afin d'identifier les enjeux communs au secteur
- Coordonner les dossiers communs aux filières (transport, cueilleurs, acheteurs, freiner importation, etc.)

LES TROIS PRINCIPAUX RÔLES QUE DEVRAIENT JOUER L'ACPFNL*

- Réseautage et partage d'information (résultats de RD et autres) avec les membres et les régions du Québec
- Veille sur les initiatives et les actions faites à l'échelle du Québec
- Développer un répertoire des initiatives et des acteurs du secteur



4

FORCES, FAIBLESSES, MENACES ET OPPORTUNITÉS



FORCES

- Une demande croissante pour les PFNL
- Dynamisme régional marqué pour le développement des PFNL
- Intérêt croissant des populations pour les activités récréatives de cueillette
- Présence de filières mycologiques régionales
- Noyaux d'expertise/chercheurs spécialisés ou intéressés par les PFNL
- Embauche d'un coordonnateur à l'ACPFNL
- Plus de 100 cueilleurs professionnels formés



FAIBLESSES

- Relative méconnaissance des PFNL par les consommateurs
- Pas de volume critique pour certains produits
- Méconnaissance des valeurs nutritionnelles de certains produits
- Compétence en gestion inégale entre les entrepreneurs
- Lacune en commercialisation des entreprises
- Autonomie financière précaire de l'ACPFNL
- Rentabilité financière fragile de plusieurs entreprises
- Présence de plusieurs cueilleurs amateurs nuisant à la professionnalisation du métier et menaçant la durabilité de la ressource et la confiance du public
- Peu de mécanismes de reconnaissance des compétences du métier de cueilleur
- Peu d'information disponible sur la cueillette éthique des PFNL
- Manque de cohésion et coordination entre les filières spécialisées
- Certain cloisonnement des expertises
- Absence d'infrastructures pour regrouper l'offre régionalement
- Manque de soutien financier disponible pour l'expansion des entreprises et la diversification des activités du secteur
- Communication déficiente entre le CA et les membres de L'ACPFNL

OPPORTUNITÉS

- Plusieurs marchés locaux et régionaux à conquérir
- Marchés spécialisés à conquérir (ex.: cosmétiques, pharmaceutiques, etc.)
- Effervescence du tourisme d'aventure et gourmand (ex.: ateliers culinaires) et de l'écotourisme
- Demande accrue pour des produits locaux, biologiques et nutritifs
- Intérêt croissant pour des produits du terroir nordique
- Engouement pour la cueillette guidée et les activités éducatives sur les PFNL
- Curiosité croissante des chefs et maître brasseurs envers les PFNL
- Développement de pratiques d'aménagement agroforestier durables
- Disponibilité, dans certaines régions, de terres en friche à valoriser
- Bagage de connaissances des communautés autochtones – collaboration et partage possible
- Croissance du commerce en ligne

MENACES

- Rareté/pénurie de main-d'œuvre
- Inadéquation entre le niveau de compétence de la main-d'œuvre disponible et les emplois qui seront disponibles dans le futur
- Changements climatiques
- Éloignement des marchés et accès plus difficile aux ressources sur les territoires des communautés autochtones
- Vulnérabilité de certaines plantes (une dizaine ciblées)
 - Certaines tendances accentuent la pression (ex.: aromate dans les gins)
- Préoccupations environnementales, de conservation et de protection des ressources des citoyens
- Renforcement du cadre réglementaire en matière de protection de l'environnement et des ressources (ex.: Thé du Labrador)
- Manque de réglementation en matière de traçabilité, ce qui peut mener à de l'étiquetage trompeur
- Forte concurrence étrangère qui met une pression à la baisse sur les prix
- Saisonnalité de la production/cueillette
- Manque de reconnaissance politique de l'apport du secteur à l'économie des régions et de la province
- Présence d'un marché noir